

证券代码：300975

证券简称：商络电子

南京商络电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年04月28日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 沙宏志 董事、董事会秘书兼财务负责人 蔡立君 独立董事 陈晓东 保荐代表人 徐文
投资者关系活动主要内容介绍	1. 董事长，你好！公司现金流近两个季度大幅下降是什么原因导致的？有什么改善的具体举措吗？谢谢 答：感谢您的关注！公司现金流的下降主要是由于收入大幅增长，2024年公司营业收入同比增长28.27%，2025年一季度营业收入同比增长35.96%。公司未来将通过下列举措改善现金流情况：1. 持续提升经营业绩，通过增加净利润积累来充实净资产，降低资产负债率。2. 在业务拓展与资金需求匹配的前提下，合理控制债务融资规模增长速度，优化债务结构，减少高成本债务占比。3. 加快库存周转，2024年公司存货周转天数为63.5天，同比缩短7.1天。截至2024年末，公司获得的授信额度提款率为40.35%，安全边际充裕。谢谢！ 2. 一季度营业收入同比增长30%以上，增长的主要驱动因素是什么？

	答:感谢您的关注!一季度营业收入实现高增长,主要得益于公司新老客户拓展的持续推进以及产品线的深入推广合作。
	3. 对于应收账款同比大幅增长,公司采取了哪些措施来降低坏账风险,改善现金流? 答:感谢您的关注!公司的应收账款主要来自于京东方、联宝科技、比亚迪等大型优质、信誉度较好的客户,历史上未发生大额坏账的情况。公司建立了完善的客户授信评估流程,有效地排除支付能力较差、信用程度不佳的客户,从源头确保公司交易安全,并购买信用保险,预防可能发生的坏账损失,交易过程中持续跟踪客户风险信号,通过法律途径及时处理可能发生的回款风险。谢谢!
	4. 请问财务负责人,有息负债增长较快,公司如何平衡债务融资与财务风险,未来是否有降低有息负债率的计划? 答:感谢您的关注!对于未来降低有息负债率的计划,公司会综合多方面因素动态调整策略,具体策略如下:1.持续提升经营业绩,通过增加净利润积累来充实净资产,降低资产负债率。2.在业务拓展与资金需求匹配的前提下,合理控制债务融资规模增长速度,优化债务结构,减少高成本债务占比。3.通过引入先进的库存管理系统,对库存进行实时监控与数据分析,精准预测市场需求,避免库存积压;优化仓储布局,提高仓储空间利用率,缩短货物出入库时间。4.若市场环境与公司战略允许,适时推进股权融资等权益性资本补充计划,进一步改善资本结构,逐步实现降低有息负债率、优化财务状况的目标。截至2024年末,公司获得的授信额度提款率为40.35%,安全边际充裕。谢谢!
	5. 公司增加存货储备的原因是什么?超过11亿的存货如何确保质量和价值? 答:感谢您的关注!公司基于销售额增长趋势,为应对供应收紧态势、满足业务扩张需求,合理增加存货储备。公司通过建立动态安全库存体系、完善仓储管理系统、与原厂紧密合作跟踪技术动态等措施,确保存货质量和价值,降低相关损失风险。2024年公司存货周转天数为63.5天,同比缩短7.1天,充分彰显仓储、销售等

	环节运营效率的显著提升。谢谢！ 6. 领导，公司与主要供应商的合作稳定性如何，是否有应对供应商集中度较高风险的策略？ 答:感谢您的关注！公司与TDK、三星、国巨、顺络、兆易创新等一线品牌供应商合作稳定性高，合作年限均超十年，并凭借自身优势获多家原厂多项奖项。在应对供应商集中度风险时，公司持续扩充代理品牌与品类，优化供应链系统，提升预测精准度以降低库存风险，同时通过内外部资源调配保障供应稳定。谢谢！ 7. 请问董秘，公司在代理品牌方面有什么优势？ 答:感谢您的关注！公司作为国内领先的被动电子元器件分销商，在被动元件领域专业性突出，代理三星电机、TDK、国巨等国际知名品牌，尤其在车规级电容领域优势显著。目前公司已在此基础上积极拓展主动元器件领域，代理了安世半导体、兆易创新、矽力杰、比亚迪半导体、安陆等主动品类国内外头部原厂产品，2024年主动及其他元器件收入占比达57.06%，为芯片国产替代提前布局。谢谢！ 8. 领导们好，领导们如何看待行业内的并购整合趋势，商络电子是否有并购或被并购的计划？ 答:感谢您的关注！电子元器件分销行业并购整合趋势明显，一方面可扩大市场份额、优化产品组合、降低成本；另一方面能获取关键技术，提升研发能力，以应对全球化竞争和新兴技术发展。公司有较大并购可能性，有明确并购意向，业绩增长为并购提供财务支持，且在半导体产业链投资有布局，产业协同需求强烈。作为上市公司，有自身发展战略和资源优势，无被并购的相关意向。谢谢！ 9. 领导们好，在网络通信行业业务同比下降的情况下，公司有什么扭转局势的策略和计划？ 答:感谢您的关注！一方面，公司深入挖掘现有客户需求，以
--	--

	优质服务提升份额；拓展新客户，凭借品牌和产品优势，开拓潜力企业。另一方面，公司优化产品结构，结合行业趋势引入5G、物联网相关热门元器件；还将加速数字化转型，借助SAP-ERP系统，提高运营效率，降低成本，扭转业务局势。谢谢！ 10. 请问董事长，商络电子在电子元器件分销市场的份额预计在未来几年如何变化，有哪些措施提升市场份额？ 答:感谢您的关注！公司在电子元器件分销市场份额未来几年有望提升。从行业环境看，全球经济复苏，电子元件市场需求回暖，5G、AI等新兴技术崛起带来新机遇，且行业集中度提升，为其发展创造有利条件。为提升份额，公司将持续加强与上下游合作，优化产品结构与客户服务。借助上市优势积极扩充分销产品线，增加互补性强、协同性高的产品。利用线上交易平台开拓长尾客户市场，进一步下沉服务领域。通过新建智能仓储物流中心，提升仓储物流信息化水平，提高配送效率。加大系统开发投入，完善企业数字化运营体系，提升科学决策与运营效率。谢谢！ 11. 风算和星华港是公司并购进来的，整合策略和效果如何？ 答:感谢您的关注！公司并购风算智能和星华港后，整合策略包括推动星华港完成全国五大区域战略布局，开拓大客户；风算智能聚焦机器人、汽车电子等特定领域，与公司技术团队协同合作提供模块化解决方案。目前来看，星华港成功开拓汇川技术等大客户，助力公司业务扩张。风算智能通过技术资源共享、标准化软件库，强化与集团客户的深度协同，并成功申请机器人关节、充电系统、购物跟随系统等多项技术专利，提升公司技术服务能力。公司凭借这些子公司的发展以及自身优势，实现了业务版图的稳步扩张。谢谢！ 12. 商络电子代理的AI芯片具体应用于哪些终端产品？ 答:感谢您的关注！公司主要代理全志、GIGADEVICE品牌的AI芯片，供应产品广泛应用于AI眼镜、AIPC、AI服务器等人工智能终端领域。谢谢！
--	--

	13. 公司在汽车电子领域客户资源丰富。在向其他热门领域拓展客户时，怎样复制汽车电子领域经验，快速切入并获取优质客户？ 答:感谢您的关注！全球经济复苏使电子元件市场需求回暖，行业集中度提升也为其带来机遇。为提升市场份额，公司将加强与上下游合作，优化产品结构和客户服务。同时，通过资本化运作和规模扩张进行产业布局，利用线上交易平台开拓长尾客户市场，提升供应链管理效率，强化核心竞争力。谢谢！ 14. AI技术如何赋能公司内部业务流程？ 答:感谢您的关注！公司积极引导员工紧跟AI发展大趋势，引入商小诺AI助手，将其深度应用于公司知识问答、行业数据分析等内部业务场景，借助AI技术赋能业务流程。在应用过程中，持续总结AI落地的实践经验，为公司未来实现全方位智能化升级筑牢根基。谢谢！ 15. 董秘蔡总您好，公司有哪些AI领域的客户和产品合作？ 答:感谢您的关注！在AI服务器电源领域，公司面向维谛、欧陆通等客户，提供适配液冷技术的连接器、铝电解电容等核心元器件。于AI眼镜业务板块，公司通过直接或间接合作模式，为Meta、小米、索尼、三星等国际头部品牌及国内知名厂商供应传感器、电感等产品，深度融入产业链关键环节。谢谢！ 16. 请问公司和小米汽车有哪些业务合作？ 答:感谢您的关注！目前公司和小米汽车间接合作激光雷达、车灯、BMS、热管理等部件，主要为其Tier1供应商供应阻容感、电源芯片、模拟器件、功率器件、存储等产品。谢谢！ 17. 请问领导，2025年公司的重点研发方向是什么，对提升产品竞争力有何作用？ 答:感谢您的关注！公司数字化研发团队将围绕CRM系统实施、TMS系统落地、仓库自动化提效及AI应用探索等方向持续攻坚，助
--	---

	力公司不断提升供应链运营效能。谢谢！ 18. 公司参与eVTOL行业的具体进展如何，未来有怎样的发展规划和盈利预期？ 答:感谢您的关注！据了解，公司参股公司亿维特（南京）航空科技有限公司的适航申请相关工作正在准备中，具体进展敬请关注亿维特航空的微信公众号平台。该公司研发的eVTOL产品在国内外处于新兴产业，产品研发周期与适航情况尚存在不确定性，未来该产品的市场接受度与盈利模式仍有待验证。谢谢！ 19. 沙总，公司在环保和社会责任方面有哪些举措，对企业形象和长期发展有何影响？ 答:感谢您的关注！公司秉承“回馈社会、经营和谐”的企业文化，热心于社会公益事业。多年来公司围绕学生群体开展系列慈善活动：奔赴凉山州布拖县，为爱心驿站及爱心班学生赠送物资、开展座谈并走访家庭；借助线上平台，先后为爱心驿站、爱心班、贵州酸汤商络希望小学、安徽白桥镇学生开展筹款；前往安徽白桥镇，为当地学生送去物资与资助款并走访慰问；携手友商TDK，为爱心驿站学生送去书架和书籍。谢谢！ 20. 请问一下海外市场主要出口哪些地区？是否存在关税壁垒？ 答:感谢您的关注！公司产品主要出口至日本、中国台湾、中国香港以及东南亚诸多地区。按照当地针对中国大陆地区的关税政策，以及我司现有的交易模式，以上国家和地区均不涉及额外关税。谢谢！ 21. 尊敬的董秘，请问标的筛选的核心标准是有哪些？ 答:感谢您的关注！公司筛选并购标的的核心标准包括：在行业上，聚焦电子元器件分销领域及半导体产业链上下游。标的企业要具备竞争力，拥有独特技术、品牌等核心竞争力。财务方面需稳健，有良好的盈利能力、偿债能力等。管理要规范，拥有优秀的管
--	--

	理团队。同时，企业文化要与公司一致，以确保并购后能顺利整合，实现业务、资源等方面的协同效应。谢谢！ 22. 公司的数字化转型进展如何，数字化工具在提升运营效率方面发挥了哪些作用？ 答:感谢您的关注！公司在2024年加速数字化转型。上线SAP-ERP系统，重塑商务业务流程，使客户需求准确率、进单时效、审核时效等显著提升。打造客户对账平台、INV+PAK海外交易发票管理平台，部署自动化作业设备和RPA流程机器人。这些数字化工具实现流程自动化，减少人力成本和人为错误；整合内外部资源，提升协同作业效率；通过数据支持，优化业务环节，推动公司运营向智能化、高效化迈进。谢谢！ 23. 董事长好，跨境电商业务的盈利模式是怎样的，未来的盈利增长预期如何？ 答:感谢您的关注！公司子公司易易通电子商务（香港）有限公司负责运营电商平台（https://www.e-mall.com），将授权品牌销往中国香港地区，同时在境外推进独立分销业务。公司紧抓东盟地区发展机遇，已在新加坡、泰国、马来西亚等东盟国家设立子公司或办事处，未来与当地企业开展深度跨境合作的潜力巨大。谢谢！ 24. 各位领导，高管减持是否会影响公司治理结构？ 答:感谢您的关注！公司董监高均与公司长期共同发展，对公司发展和未来均抱有信心，不存在不看好公司未来的情形。前次减持股份系董监高的个人资金需求，且减持股份总数为340万股，仅占总股本的0.5%，减持规模较小，对公司整体影响较小。谢谢！ 25. 动态安全库存体系的实际效果如何？ 答:感谢您的关注！公司的动态安全库存体系效果显著。一方面，它保证了客户服务水平，通过合理配置仓储中心库存，提升了客户响应速度，能及时满足客户需求。另一方面，降低了库存风险，减少了呆滞物料带来的存货跌价风险，使公司可以在保证服务水平的前提下，最大程度地减少资金占用，提高了供应链运行效
--	--

	率，以最小的资金成本实现供应链的高效运转。谢谢！
附件清单（如有）	
日期	2025年04月30日